

新华社北京2月8日电 大国重器是科技创新的集中体现与硬核标志。习近平总书记强调，真正的大国重器，一定要掌握在自己手里。九章、天问、嫦娥等重大原创成果加速涌现，科技与

产业深度融合，新质生产力蓬勃生长……恰逢“十四五”圆满收官、“十五五”开局起步的重要时期，向新而行、活力迸发，我国科技创新捷报频传，大国重器彰显创新底气，为高质量发展注入澎湃动能，加快绘就高水平科技自立自强新图景。

详见中国徐州网、汉风号APP

## 奋进“十五五” 实干开新局

### 招大引强不松劲 培优育强求实效

# 徐州筑牢实体经济高质量发展“压舱石”

本报记者 郑薇

春潮涌动处，奋进正当时。

在新凤鸣集团新沂基地内，上百台一人高的纺织机器一字排开，白色长丝在智能化车间自动成捆；走进徐州经开区曼森集团的无人化智能车间，自动化裁剪机精准裁切面料，一条条现代化生产线高速运转；睢宁县苏皖重工年产10万吨重型钢结构件项目正稳步推进……一幕幕项目建设的火热场景，正是徐州聚焦招商引资主责主业，以精准招引强根基、固实体的生动实践与真实写照。

2026年作为“十五五”开局之年，徐州深入贯彻省政府工作报告“坚持招大引强、培优育强”部署要求，明确提出全年招引亿元以上项目1000个、10亿元以上项目120个的目标任务，以招商引资为“强引擎”，加快构建现代化产业体系，为高质量发展持续注入强劲动能。面对日趋激烈的区

域竞争，徐州如何精准发力、实干笃行，把宏伟蓝图转化为生动发展实景？日前，记者深入一线走访调研，探寻其招商引资实践背后的思路方法与务实行动。

### 精准发力从“地毯式”到“靶向式”的转变

“起步即冲刺，开局即决战。”新年伊始，徐州大地处处涌动着大抓项目、大抓招商的热潮。1月6日至7日，市委书记宋乐伟率队赴北京开展专题招商，密集拜访中国物流集团、中国航空油料集团、北京科技大学等央企、高校院所，推动一批重大项目签约落地，打响了“十五五”开局之年招商引资的“第一枪”。

“招商引资不能‘捡到篮子都是菜’，必须精准发力，招引符合徐州产

业定位、能够带动产业链发展的优质项目。”徐州市商务局相关负责人表示，2026年，徐州将紧盯央国企、头部民企、上市企业精准发力，构建全市资源调配适配机制。

在招引方向上，徐州立足各地资源禀赋，实施差异化招商策略。在县域板块，高端制造与基地型项目加速集聚。邳州聚焦新能源产业，凭借循环经济产业园的平台优势，成功引进矿冶科技集团锂电池绿色循环利用项目。该项目相关负责人表示，项目聚焦新能源汽车废旧动力电池循环利用，全面达产后将构建覆盖回收、梯次利用和再生的锂电池全生命周期产业链。

新沂则深耕高端纺织产业，新凤鸣集团新沂基地从签约到开工仅用4个月时间，一年完成一个大踏步。目前，一期建设规模为60万吨短纤及108万吨

功能性纤维材料已全部投产，二期建设规模为150万吨聚酯新材料，全部建成投产后，可实现年销售收入300亿元。

主城区板块主攻现代服务业项目，纷纷掀起项目建设热潮。作为国家级经济技术开发区，徐州经开区剑指龙头型、攀高峰型项目，围绕工程机械、新能源等优势产业，精准对接链主企业需求，引进的海姆雷兹新能源车用热管理产品制造项目、乾馨工程机械核心零部件扩建项目进展迅速，将为“中国工程机械之都”产业根基补链强链。

在鼓楼区，新能源汽车零碳运营中心将建设成为集光伏、储能、充换电、汽车金融于一体的绿色示范平台，助推城市低碳转型。云龙区徐州邮政智慧物流中心正加快建设，将打造成为集跨境电商孵化、智能仓储物流于一体的现代化智慧物流枢纽。

(下转 02版)

# 力争2030年上市公司实现县域全覆盖

我市实施新“鹏程计划”打造资本市场高质量发展样板

本报记者 陈昇帆

日前，记者通过徐州市推进企业上市（挂牌）融资工作领导小组办公室了解到，我市印发了《徐州市持续推动企业上市高质量发展“鹏程计划”行动方案（2026—2030年）》（以下简称“新‘鹏程计划’”），锚定全面深化资本市场改革部署，系统谋划企业上市培育、产业并购整合、质量提升风控与服务保障全链条工作，明确到2030年底上市公司实现县域全覆盖的核心目标，全力打造苏皖鲁豫省际交界地区资本市场“徐州板块”，以资本活水精准浇灌实体经济，为高质量发展注入强劲动能。

### 锚定发展目标 擘画资本赋能新蓝图

立足产业根基与区位优势，徐州为未来五年资本市场发展划定了清晰的量化路线图与任务书。此次新“鹏程计划”聚焦新质生产力培育、现代化产业体系构建两大核心方向，提出到2030年底，持续健全上市后备梯队体系，稳步提升企业上市数量与直接融资规模，稳居苏皖鲁豫省际交界地区前列；实现直接融资规模突破1000亿元，并购重组交易金额达1000亿元，落地一批具有行业影响力的整合案例。

与此同时，上市公司质量实现跨越式提升，总市值冲刺5000亿元，力争培育2家千亿元市值龙头、10家百亿元市值骨干企业，推动上市公司法人治理与规范运作水平迈上新台阶，让资本市场服务实体经济效能充分释放。其中，上市公司县域全覆盖作为关键任务，将有效补齐区域资本发展短板，推动城乡产业协同跃升。

### 夯实培育根基 构建梯次上市新格局

实现上市目标，源头培育与梯队建设是基础工程。徐州坚持前端涵育与全周期扶持相结合，筑牢企业上市的成长根基。在产业培育端，突出链主企业引领、科创企业孵化、未来产业前瞻布局，一方面推动骨干企业向掌握关键核心技术的领航型主体升级，另一方面陪伴式扶持科技型初创企业成长为高新技术、专精特新企业，同时将上市规划纳入招商引资全流程，实现高能级链主企业、高潜力科创企业落地即启动上市培育。

在梯队搭建上，构建市县纵向联动、部门横向协作、机构多方参与的培育体系，动态更新“目标层、培育层、储备层”三级后备梯队，确保股改、重点培育、辅导备案企业保持稳定规模，实现优质经营主体应纳尽纳。各地同步推行“一企一策专班”服务，打通“小升规、规改股、股上市”全链条，为企业上市铺就畅通路径。

### 强化金融协同 激活多元融资新动能

厚植企业上市培育沃土，离不开财政金融政策的精准赋能。徐州聚焦企业全生命周期融资需求，打出财政金融协同支持的组合拳。一方面，鼓励金融机构创新“股贷债担保”接力式服务，对接国家级、省级产业基金构建全周期“基金矩阵”，规范发展QFLP基金，建设县域基金集聚区，实现市域股权投资资源互通共享，同时探索国资股权投资基金容错机制，引导资本投向早中期、硬科技领域。

另一方面，通过贴息、担保补贴、风险补偿等政策降低企业融资成本，创新推出“上市贷”“上市保”等专属金融产品，依托债券市场“科创板”拓宽直接融资渠道，推动REITs项目加快落地。在此基础上，发挥上市专家顾问团作用，引导企业精准对接境内外多层次资本市场，依托新三板、区域性股权市场夯实储备基础，构建多元化上市路径。

(下转 04版)

近日，在位于铜山区的江苏华辰变压器股份有限公司生产车间内，各条生产线有条不紊地加快生产。作为专业从事输配电变压器、新能源箱式变电站及控制设备研发、生产、销售、服务的国家高新技术企业，该企业近五年先后扩建四期，其中第五期新能源电力装备智能制造产业基地项目总投资20亿元，建设高端智能化变压器生产线10条，为省重大项目。企业先后获得“国家绿色工厂”、专精特新“小巨人”企业、“国家智能制造优秀场景”、“江苏省先进级智能工厂”等荣誉。

本报记者 齐浩撰

## 新春走基层

# 小切口为发展“支大招”

本报记者 张瑾

第一；上报国家信访局的2条建议中，有1条批转中宣部。

结合“苏超”以及徐州市作为餐饮网红城市的实际情况，由江苏师范大学历史文化与旅游学院教授朱锦程团队撰写的《关于我国特色餐饮文化推动地方文旅经济振兴的对策建议》，靶向精准，方案切实可行。该建议于2025年9月报省委批示后，又于2026年1月获国务院批示，并转商务部和文旅部。一条建议从基层直达国家部委，生动体现了民意渠道的畅通与治理体系的回应。获得2025年度省优秀人民建议第

一等次的朱锦程教授，结合文旅经济与徐工案例，围绕营商环境优化作了发言。他提出，营造优良的投资贸易环境、政务服务环境、产业发展环境和资源要素环境，是大型国企发展的关键支撑，构建新型政商关系是时代所需。

理念落地，贵在力行。2025年5月，以江苏省优秀离退休干部刘立纲命名的“立纲工作室”入驻徐工集团。座谈中，从事信访工作30余年的刘立纲结合多年工作经验，介绍了立纲工作室在促进稳定、服务发展方面的积极探索和成功案例，为现代企业发展注入了和谐力量。

# 高端控制阀“徐州造”抢跑新年赛道

本报记者 段昱

务。展厅里，造型精密的调节阀、球阀、蝶阀静静陈列，这些看似寻常的“工业关节”，正是实现工业流程自动化、保障系统稳定高效的核心元件。而每一台阀门背后，都承载着企业从“代理销售”到“自主智造”的逆袭征程。

“早年做国外品牌阀门代理时，客户常反映进口产品价格贵、维修慢。”严佳佳回忆说。正是敏锐捕捉到这一“痛点”，2018年，他着手组建核心团队，并于2019年毅然转型投身实体经济，开启了一条艰难却坚定的国产替代之路。

没有现成技术可循，团队选择沉下心来，啃下这块“硬骨头”。从材料选型到结构优化，再到性能测试、寿命验证，每一个环节都反复试验、不断迭代。经过不懈努力，企业在微小流量调节阀、高压差调节阀等高端核心产品上实现关键突破，成功打破国外品牌长期垄断，填补了国内相关领域的空白。

“我们的产品性能全面对标美国Fisher、德国阿卡等国际一线品牌，使用寿命更长，用户综合使用成本更低。”

代之路。

说起自主研发的成果，严佳佳满脸自豪。如今，肯卓自控不仅成为多家军工配套企业的核心供应商，产品远销俄罗斯、埃塞俄比亚等国家，广泛应用于煤化工、生物制药、电子半导体等重点领域，让“徐州造”高端阀门走向世界。2025年，企业全年销售收入更是突破了8500万元。

2025年，对肯卓自控来说是一个“分水岭”。“我们的新工厂正式投入使用，这也标志着我们进入了一个新的发展阶段。”（下转 02版）

说自主研发的成果，严佳佳满脸自豪。如今，肯卓自控不仅成为多家军工配套企业的核心供应商，产品远销俄罗斯、埃塞俄比亚等国家，广泛应用于煤化工、生物制药、电子半导体等重点领域，让“徐州造”高端阀门走向世界。2025年，企业全年销售收入更是突破了8500万元。

2025年，对肯卓自控来说是一个“分水岭”。“我们的新工厂正式投入使用，这也标志着我们进入了一个新的发展阶段。”（下转 02版）

# 出租车上的流动“日记”

本报记者 彭家一 实习生 张睿乔

“2024年2月9日，徐州地锅鸡、烧烤都很好吃！”

“2025年1月28日，这是我第一次来徐州，打卡了彭城七里，很开心。”

“2025年9月6日，来徐州看‘苏超’了！徐州队加油！”

……

春节临近，出租车司机赵宣手握方向盘，穿梭于徐州的大街小巷。他的车厢里放着一本特殊的“流动日记”，上面没有他的字迹，却写满了五湖四海乘客的心声，既记录着游客们对徐州的真切印象，也藏着这座城市日新月异的发展变迁。

2月5日清晨，天刚蒙蒙亮，45岁的赵宣已将自己的出租车擦拭一新，稳稳停在徐州东站附近的预约单上车点，等候当天的第一位乘客。

“越近年关，来徐州的游客越多。”赵宣搓了搓手，语气里满是感慨，“这几年乘客的变化很明显，以前年底车上大多是返城老乡，现在更多是拖着行李箱、操各地口音的游客，张口闭口都是‘来徐州打卡’。”

话音刚落，一位拖着大行李箱的女士匆匆赶来。赵宣熟练地将她的行李放进后备箱，车辆启动后便主动开口：“您是来旅游的吧？”

“是啊，我从杭州来的，特意带家人来徐州过春节。”乘客刘雯雯望着窗外街景，语气惊喜，“我早就在网上查好了攻略，就想来感受徐州的年味，网上说徐州一定要去彭城七里打卡、游玩，我特别期待。”

驶向目的地的途中，成了赵宣的“城市解说时间”。他手握方向盘，话

语里带着自豪：“您算是来对地方了。彭城七里上不仅有各种历史遗迹，还能去饮食文化博物馆、彭城七里数字体验馆逛逛，白天看历史，晚上看灯火，一天都逛不完。”

“听您这么说，我更期待了。”刘雯雯点点头，“现在很多地方都有这样的历史街区，彭城七里有什么不一样吗？”

“彭城七里可不是一个历史街区，而是一条足足有3.5公里的历史文化轴线，它不只给游客看，我们本地人也爱去，有空的时候经常带家人去逛逛。”赵宣说。

作为一名常年穿行在城市街巷的出租车司机，赵宣对近年来徐州的变化深有感触。他说，早些年游客们问路多是去那几个老景点，现在彭城七里成了很多人来徐州的第一站。（下转 02版）

